Der Jungmann



Monatsschrift des Bundes der Kaufmannsjugend in der Gewerkschaft kaufmännischer Angestellten Oberschlesiens D.H.V.

Jugendheim
Kattowitz, ul. św. Jana 10 III.

Nummer 10. 5. Jahrgang. Oktober 1934.

Wir sind das Heer der Hirne und der Hände,
Wir sind die große Kameradie,
Mit uns ist Anfang, mit uns ist Ende,
Mit uns ist der Arbeit Symphonie.

H. J. Nierentz.

Arbeitslosenschicksal!

Die bitteren Folgen einer falschen Wirtschaftspolitik haben auch in unserer, an Bodenschätzen so reichen Heimat Not und Elend in viele Häuser einziehen lassen, die ehedem infolge einer geregelten Tätigkeit einen gewissen Wohlstand kannten. Männer, in den besten Lebensjahren, wurden durch einen Federstrich ihrer bisherigen Tätigkeit beraubt und fielen mit ihren Familien einem Schicksal zum Opfer, wie es schwärzer nicht gemalt werden kann. Und das ist die Tragik ihres Lebens, daß sie alle arbeiten wollen, weil sie Erkenntnis besitzen, daß das Leben nur einen Sinn und überhaupt einen Wert besitzt, wenn sie selber ihre Kräfte dem Gesamtwohl zur Verfügung stellen können. Sie dürfen aber nicht arbeiten, da die menschliche Arbeitskraft sehr billig und in vielen Fällen sogar überflüssig geworden ist. Sie müssen aber arbeiten, wenn sie und ihre Familien nicht verhungern sollen. Dabei ist es vollkommen gleichgültig, wie die Arbeit beschaffen ist, gleichgültig ob sie mit Gefahren verbunden ist und ob sie nicht gegen gesetzliche Verordnungen verstößt. Aber Not macht erfinderisch! Unsere oberschlesischen Kumpels wissen, daß nur wenige Meter unter der Erdfläche in Oberschlesien sich Kohlenflöze hinziehen, die eine Ausbeutung wert sind. Ein Fördergerüst in Form einer ganz einfachen Bohrwinde ist bald geschaffen, ein Drahtseil ist schnell besorgt und nun kann das Abteufen eines Schachtes beginnen. Bald entsteht ein Förderloch von 1 mal 1,5 Meter, das zusehends tiefer wird. Die Mannschaft ist damit beschäftigt, das Förderloch zu vertiefen, während die Frauen und Kinder oben die Seiltrommel bewegen, um das Fördergut heraufzubringen. Nicht lange dauert es und die Kohle kommt zum Vorschein, die nach bergmännischen Grundsätzen „abgebaut" wird. Der arbeitslose Kumpel hat sich eine, wenn auch bescheidene Existenz geschaffen. Die Kohle wird verkauft, aber der Verdienst ist mit Rücksicht auf das übergroße Angebot der Kohlen aus den Biedaschächten nicht sehr groß. Doch mit des Geschickes Mächten — plötzlich erscheint die Polizei,

sprengt die Schächte, die sich in großer Anzahl nebeneinander befinden, zusammen und beschlagnahmt die gewonnenen Kohlen. Die Arbeit vieler Tage ist dahin, umsonst der viele Schweiß, dahin der Traum auf weiteren Verdienst. Die Lage des Arbeitslosen ist bedauernswert, aber in Anbetracht der vielen Unglücksfälle, die sich beim wilden Kohlenbuddeln ergeben haben, verständlich. Tagtäglich brachten die Blätter Mitteilungen über größere Unglücksfälle, die sich in den Biedaschächten ereignet haben und noch weiteres Elend unter den Familienangehörigen hervorrufen. Eine weitere Möglichkeit, sich einen Lebensunterhalt zu schaffen, bestand somit nicht mehr. So muß sich der arme arbeitslose Kumpel eben anderswo nach Beschäftigung umsehen. Mit vielen solcher Schicksalsgenossen pilgert er jetzt täglich zur nahen Grube hinaus, wo die Kohlenabfälle und Schieferstücke auf die Halde gestürzt werden. Gewiß, man muß schon sehr auf dem Posten sein und die Ellenbogen sehr gut gebrauchen können, wenn man einige Stückchen Kohle ergattern will. Aber immerhin bringt man doch abends einige Zentner Kohlen nach vierzehnstündigem Klauben nach Hause und sichert sich hierdurch wenigstens ein Stückchen Brot. Bis auf einmal Tageszeitungen in grellen Schlagzeilen von einem furchtbaren Unglück berichten, das sich auf einer solchen Grubenhalde zugetragen hat. „Viele Menschen verbrannt, tot, viele ringen mit dem Tode“.

Die Ursache hierzu? Die Grubenbahn brachte einmal außer dem Schiefer und der Staubkohle auch glühende Kesselschlacke. Bei der Entleerung der Wagen bildete sich im Augenblick eine Stichflamme, welche alle in nächster Nähe befindlichen Arbeitslosen erfaßte und sehr empfindlich verbrannte.

Wer trägt die Schuld? Die Bergwerksverwaltung, die Arbeitslosen? Oder eine Wirtschaftspolitik, die einen großen Teil der Menschen zwingt, Arbeit um jeden Preis zu erwerben!! Arbeitslos — wie schwer, wie aussichtslos klingt dieses Wort! Arbeitslosenschicksal im Reiche der schwarzen Diamanten ist das schwerste, das einen Menschen treffen kann.

Der tüchtige Verkäufer.

Außer dem Ladenkaufmann fallen unter den weitgefaßten Begriff des „Verkäufers“ der Reisende und der Vertreter sowohl im Verkehr mit der Kaufmannschaft wie im Verkehr mit der Privatkundschaft, und auch der Angestellte der Verkaufsabteilung sowie des Musterlagers oder der Musterausstellung des Großkaufmanns und des Industriellen, sei es im Hause oder auf Messen und Ausstellungen, — also jeder Kaufmann, der einen Verkauf zum endgültigen Abschluß bringt. Die ausschließlich werbende Tätigkeit des Kaufmanns — dahin gehören der Dekorateur, der Anzeigenfachmann und der Vortragsreisende — reiht ihn nicht in den Begriff des Verkäufers ein. Einzelhandel, Großhandel und Industrie sind die großen Gruppen des Handels, nach welchen Art und Tätigkeit des Verkäufers bestimmte, unterschiedbare Formen annehmen, wenn sie auch, ähnlich wie es bei den drei großen Unternehmungsarten vorkommt, teilweise ineinander übergehen. Die Hauptmerkmale und Unterscheidungsmerkmale der Verkaufsarten sind das Verkaufen im persönlichen Verkehr mit der Kundschaft, und zwar entweder, indem der Kunde zum Verkäufer kommt — bezeichnend für den **Ladenkaufmann** — oder der Verkäufer zu dem Kunden geht — bezeichnend für den **reisenden** Kaufmann — dann aber das Verkaufen aufgrund schriftlicher Verhandlungen — bezeichnend für den **Korrespondenten.**

Die allgemeinen Erfordernisse, die für **jeden** Verkäufer Geltung haben, sind Höflichkeit, Bestimmtheit, Ausdauer, Warenkenntnisse, vielseitige Bildung und Fähigkeit „Berater“ sein zu können. Verkaufen ist im besten Sinne **Beraten.** Der gute Rat zieht folgerichtig den Kauf der angeratenen Ware nach sich und weckt

den Bedarf nach weiterer, laufender Beratung, was erhöhten Absatz bedeutet. Dagegen teilen sich die **Sondererfordernisse** des Verkäufers folgendermaßen auf:

1. Der Ladenkaufmann.

Er hat sich jeweils die Frage vorzulegen: Für welchen Zweck beabsichtigt der Kunde eine Ware zu kaufen oder für welche Zweckverbindung einer Ware kann der Kunde möglicherweise begeistert werden? Das Erste und Wichtigste ist, von vornherein richtig zu erfassen, was der Kunde, der sich selten klar auszudrücken versteht, meint. Sodann ist wichtig der sichere, richtige Blick für die Verhältnisse, in welchen die Ware zu ihrem Endzweck gelangen soll. Der Verkäufer muß seine Ware nicht nur als geformten Stoff und als Verkaufsgegenstand, sondern auch aus ihrer praktischen Verwendung genau kennen. Die Fähigkeit muß ihm eigen sein, Raum-, Maß- und Stilverhältnisse, auch ungesehen, schätzen zu können. Neben der Leistungsfähigkeit, Brauchbarkeit und Wirkung einer Ware ist die Kenntnis und Schätzung der Beanspruchung, unter der die Ware zu leiden haben wird, nötig. Der Verkäufer muß die Vorstellungsgabe besitzen, beispielsweise die oberflächlich geschilderte Ausstattung und Wirkung eines Raumes förmlich im Geiste zu sehen, um die passende Ware dafür auswählen zu können. Praktischer Sinn, Erfahrungen, Kunstverständnis, vor allen Dingen aber weitgehende Menschenkenntnis, die es erst ermöglicht, die Ansprüche und Geschmacksrichtung des Kunden aufzuspüren, runden das Maß der Voraussetzungen ab, **Berater** im wahren Sinne des Wortes sein zu können.

Die Aufzählung dieser Anforderungen an den tüchtigen Verkäufer ließe sich endlos verlängern. Nur jener Verkäufer, der diesen, wenn auch zum Teil recht hohen Anforderungen gewachsen ist, kann zum wahren „Freund und Berater" seiner Kundschaft werden. Er wird sich einen Kundenkreis erwerben, der immer zu ihm zurückkehrt und sich nur von ihm beraten läßt. Er genießt das Vertrauen der Kundschaft, denn er gibt zuverlässigen Rat und verkauft stets die passende Ware, die den vollen Beifall des Käufers findet. Es ist eine irrige Anschauung, daß der Kunde kaufen müsse, was der Verkäufer verkaufen will. Diese Forderung ist nur anwendbar, wenn ein bestimmter, ungangbar gewordener Artikel „losgeschlagen" werden soll. Ist der Verkäufer aber bewußt, daß durch Verkauf dieser Ware der ständigen Fesselung der Kundschaft an das Geschäft nicht dient, so muß er auf die Fehler der Ware hinweisen und den Preis herabsetzen. Er soll also die Kundschaft nicht im unklaren lassen über sein wahres fachmännisches Urteil, über eine „loszuschlagende" Ware.

Die engere Fühlungnahme mit der Kundschaft durch zuverlässige Beratung bringt einen etwas privaten Charakter in den Geschäftsverkehr. Ohne diesen Vorteil läßt sich ein achtbares Geschäft nicht auf der Höhe erhalten und fortentwickeln. Kann der Verkäufer gelegentlich auch Berater in Dingen sein, die nicht unbedingt in den Geschäftszweig fallen, so wird dadurch das Vertrauen des Kunden und somit der Verkaufserfolg noch mehr gefördert. Bei einer guten Beratung spielt die Preisfrage oft eine untergeordnete Rolle, und das Bezahlen ist dann nur der notwendige formelle Akt der Gegenleistung.

2. Der reisende Kaufmann.

Er darf nicht zuviel vom Kaufen, sondern muß vorwiegend vom Verkaufen reden, nicht in erster Linie von günstigen Einkaufsbedingungen, sondern von der Möglichkeit einer Umsatzsteigerung, nicht zuerst davon, wie sich seine Ware von der anderer Lieferanten günstig unterscheidet, sondern von der leichteren Verkaufs- und besseren Verdienstmöglichkeit, die das Führen dieser Ware mit sich bringt. Wichtig

ist, daß er sich über den zu werbenden Endabnehmer und über die Art und Zusammensetzung des Kundenkreises unterrichtet und mit dem zu werbenden Kaufmann (Einzelhändler, Großhändler) die eingehende Bearbeitung dessen Kundschaft bespricht. Der reisende Kaufmann ist, wenn er richtig berät, nicht der viel abgewiesene Vielschwätzer, sondern der gern gesehene, freundlich empfangene „Freund und Berater“ des Geschäftsinhabers. Er muß den Eindruck erzeugen, als wolle er nicht für sein Haus recht viel Ware absetzen, sondern als wolle er diese Ware für seinen Abnehmer in dessen Kundenkreis verkaufen. In einer flauen Geschäftszeit muß er als der Helfer, als der „rettende Engel“ erscheinen. Auch wenn einmal kein Auftrag zu erwarten ist, muß der reisende Kaufmann sich seinem Abnehmer widmen, muß ihn beraten, ihm praktische Vorschläge machen, nach deren Erfolg er sich bei gelegentlichem Vorbeikommen erkundigt. Seine vornehme Aufgabe — worin sein Verkaufserfolg liegt! — ist den „Mutmacher“ zu spielen.

3. Der Korrespondent.

Für diesen Verkäufer besteht die besondere Schwierigkeit darin, den Kunden richtig beurteilen zu müssen, ohne ihn vor sich zu haben oder ihn gar persönlich zu kennen. Er muß bei Angebotsersuchen gewissermaßen zwischen den Zeilen zu lesen verstehen. Hat er den Nachteil, den Kunden bei ungenauen Anfragen nicht mündlich befragen zu können — eine schriftliche Rückfrage hat in den meisten Fällen nicht den Erfolg wie eine mündliche — so hat er dagegen den Vorteil, die Antwort, das Angebot, worauf alles ankommt, genauer und mit mehr Zeit und Ruhe abfassen zu können, als das in der Eile des mündlichen Verkehrs möglich ist. Bei dem Korrespondenten kommt alles darauf an, in kürzester Form klar verständlich und trotzdem inhaltsreich zu sein. Er hat eine Schriftstellerarbeit zu leisten, die viel kaufmännischen Geist und praktische Kenntnisse erfordert. Das Verkaufen aus der Ferne ist die schwierigste Verkaufsart, die peinlich durchgearbeitet sein muß bis auf das letzte Schriftstük, das den Abnehmer erreichen soll. Beispielsweise sind Form und Art von Auftragsbestätigung und Rechnung nicht gleichgültig, denn diese Schriftstücke bilden die Grundlage für spätere Käufe. Der Ladenverkäufer sagt: „Danke bestens“!, was von dem Kunden bald vergessen, manchmal sogar überhört wird. Der schriftliche Dank des Korrespondenzverkäufers wird aber aufbewahrt, und fehlt er, so besteht in der Briefablage eine Lücke, die dann und wann auffällt. Was aber für den Ladenverkäufer und den reisenden Kaufmann die makellose Kleidung ist, das ist für den Korrespondenten die Sauberkeit der Schriftstücke, und was dort das angenehme Auftreten ist, ist hier die gute briefliche Umgangsform.

Die vornehme Anfgabe jedes Verkäufers ist der Absatz von Qualitätsware, denn das fördert Ansehen, Vertrauen und späteren Verkaufserfolg. Außerdem liegt darin die Bedeutung sparsamer Verwendung unseres Volksgutes. Ho.